SECTION C — (3 × 10 = 30 marks)

Answer any THREE questions.

16. What are the classification of market?
சந்தையின் பல்வேறு வகைப்படுத்துதல்கள் யாவை?

17. Explain the bases of market segmentation.
சந்தை பகிர்வின் அடிப்படையை விவரிக்கவும்.

18. Describe the classification of product.
பொருளின் பல்வேறு வகைப்படுத்துதல் குறித்து வரைக.

19. Bring out the qualities of a good salesman.
நல்ல விற்பனை பிரதிநிதியின் குணநலன்களை கொணர்க.

20. What are the advantages and disadvantages of shopping malls?
வணிக வளாகத்தின் நன்மைகள் மற்றும் தீமைகள் யாவை?

———————

APRIL/MAY 2025

BCP42/CCP42/BSCM56 — PRINCIPLES OF MARKETING

Time : Three hours Maximum : 75 marks

SECTION A — (10 × 2 = 20 marks)

Answer ALL questions.

1. Classify the market on the basis of importance.
சந்தையை அதன் முக்கியத்துவத்தை வகைப்படுத்துக.

2. What is selling?
விற்பனை என்றால் என்ன?

3. How will you segment the market on the basis of age of the consumers?
நுகர்வோரின் வயது அடிப்படையில் சந்தை எங்ஙனம் பகுப்பாய்வு செய்வீர்?

4. What are the buying motives?
வாங்கத் தூண்டும் காரணிகள் யாவை?

5. What is marketing mix?
சந்தை கலவை என்றால் என்ன?

6. List out the disadvantages of labelling.
பட்டியலிடுதலின் குறைபாடுகளை பட்டியலிடுக.

7. What is sealed bid pricing?
மூடிய ஏல விலை என்றால் என்ன?

8. Write a note on sales promotion.
விற்பனை பெருக்கம் பற்றி சிறு குறிப்பு வரைக.

9. Mention any four objectives of E-marketing.
மின்னணு சந்தையியலின் நான்கு நோக்கங்களை குறிப்பிடுக.

10. What is shopping malls?
வணிக வளாகம் என்றால் என்ன?

SECTION B — ($5 \times 5 = 25$ marks)

Answer ALL questions.

11. (a) What are the differences between selling and marketing?
விற்பனைக்கும் சந்தையியலுக்கும் உள்ள வேறுபாடுகள் யாவை?

Or

(b) Explain the features of marketing.
சந்தையியலின் சிறப்பியல்புகளை விவரி.

12. (a) Discuss the significance of market segmentation.
சந்தை பகுப்பாய்வின் சிறப்பம்சங்களை விவாதி.

Or

(b) State the sociological determinants of consumer behaviour.
நுகர்வோர் நடத்தையை தீர்மானிக்கும் சமூகக் காரணிகளை கூறுக.

13. (a) What are the features of a product?
ஓர் பொருளின் தன்மைகள் யாவை?

Or

(b) Explain the functions of labelling.
குறியீடுதலின் பணிகளை விவரி.

14. (a) What are the limitations of sales promotion?
விற்பனை மேம்பாட்டின் குறைகள் யாவை?

Or

(b) Discuss the functions of retailer.
சில்லறை வியாபாரியின் பணிகளை விவாதி.

15. (a) Explain the advantages of online-retailing.
இணைய வழி சில்லறை விற்பனையின் நன்மைகளை விவரி.

Or

(b) Define social marketing. What are its elements?
சமூக சந்தையியல் - வரையறு அதன் கூறுகள் யாவை?